

Formação Comercial

O Vendedor-Ator

(8h)

Enquadramento

A atividade comercial é de grande exigência a vários níveis, incluindo a motivação e a auto-motivação. Este curso assenta no conceito de vendedor-ator para desenvolver as competências comerciais e promover a capacidade de gerar e gerir motivação. Inclui também uma forte componente prática baseada na pragmática da comunicação e na PNL.

Destinatários

Comerciais; Equipas de Vendas; Chefes de Vendas (máximo de 15 formandos).

Objetivos

- Rever a visão da função comercial;
- Atualizar a identidade profissional;
- Alinhar as respostas com a visão comercial e a identidade profissional;
- Aumentar o repertório de técnicas, estratégias e instrumentos relevantes para a atividade comercial (pragmática da comunicação e PNL).

Modalidade e Área de Formação

Formação contínua para profissionais da área comercial.

Área de formação: 341 – Comércio.

Metodologia Pedagógica

Predominantemente ativa, interativa e colaborativa.



Coordenação da Formação

Conceição Nobre, Psicóloga (Ordem dos Psicólogos Portugueses, n.º 7752), Mestre em Ciências da Educação, Psicoterapeuta, Especialista em Psicologia Educacional. Formadora certificada pelo IEFP e pelo Centro de Formação Contínua de Professores. Vasta experiência em formação nas áreas da pedagogia e do comportamento.

Formadores

Karla Muga, Atriz, Coach Certificada (ICF-ACC e ICL) e Formadora Certificada (IEFP);

Paulo Vitória, Psicólogo, Mestre em Comportamento Organizacional, Doutorado em Psicologia Social. Com especialidade avançada em coaching psicológico pela OPP. Formador certificado (IEFP).

Calendarização e Certificação

Total: 8 horas

30 junho (sexta). Horário: 09h00-18h00

Será atribuído um certificado de formação aos formandos que participem ativamente na formação e que tenham resultado superior a 50% no teste de avaliação.

Local

Belém.

Preço

120 €.

